

doublé entre 1994 et 1999, passant de 6,6 à 12,7 milliards de dollars, et selon les projections, son taux de croissance réelle atteindra 6 p. 100 en 2001.

Dans le secteur de la fabrication, les principales exportations de l'Alberta sont les produits chimiques et pétrochimiques, le matériel électrique et électronique, les produits agroalimentaires, le papier et les produits connexes, et les produits du bois. Bien que les produits chimiques forment le sous-secteur le plus important de l'Alberta au plan des exportations, croissant de 7,2 p. 100 entre 1998 et 1999, les exportations de produits électriques et électroniques connaissent une des croissances les plus rapides dans la catégorie de la fabrication en Alberta. De 1994 à 1999, les exportations de produits électroniques ont augmenté de 227 p. 100.

Les principaux marchés pour les produits chimiques sont les États-Unis, la Chine, le Taïpei chinois et la Corée du Sud, tandis que la majorité des exportations de matériel électrique et électronique sont destinées aux États-Unis, au Royaume-Uni, à l'Australie, au Taïpei chinois et au Mexique.

Alberta International and Intergovernmental Relations, en collaboration avec le Western Centre for Economic Research de l'Université de l'Alberta, a entrepris une série d'études faisant état de l'évolution des exportations de l'Alberta depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et de l'ALENA (www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/documents/1988-99_WCER_NAFTA_REPORT.pdf).

Questions d'accès aux marchés

Le 29 juillet 1999, le gouvernement de l'Alberta a fait connaître ses positions de négociation en matière de commerce agricole (www.gov.ab.ca/acn/199907/7952.html). Ces positions, qui ont été élaborées après consultation d'intervenants sectoriels en Alberta et dans d'autres régions de l'Ouest canadien, ont été soumises au gouvernement fédéral.

En septembre 2000, le gouvernement de l'Alberta a diffusé des propositions touchant à la réforme des mesures antidumping dans le domaine du commerce agricole (www.iir.gov.ab.ca/iir/trade/media/ag_prod.pdf).

Selon les résultats de plusieurs études réalisées par la province, les exportateurs albertains se heurtent continuellement à divers obstacles dans les marchés internationaux :

- En juin 2000, le gouvernement de l'Alberta a publié les résultats d'une étude indiquant les obstacles auxquels font face les entreprises albertaines qui exportent

leurs services. L'étude était axée sur des secteurs précis tels que l'ingénierie, les services informatiques, les services liés à l'exploitation du pétrole et du gaz, et les services environnementaux (www.gov.ab.ca/acn/200006/9325.html). Les États-Unis viennent en tête des marchés offrant les débouchés les plus intéressants, suivis du Brésil, de l'Argentine, du Mexique et du Chili. La majorité des obstacles à l'accès aux marchés sont imputables à des règlements nationaux défavorables, notamment aux politiques qui incitent les consommateurs à privilégier les produits nationaux (cela représente aussi un problème pour le commerce des marchandises). De nombreux répondants se sont plaints de contraintes contractuelles exigeant, par exemple, l'embauche de main-d'oeuvre locale. Le manque de transparence du cadre réglementaire constitue également un problème dans certains pays. L'application incohérente des règles relatives à l'admission temporaire est un problème auquel se heurtent toujours les voyageurs de commerce aux États-Unis.

- En novembre 2000, le gouvernement de l'Alberta a publié une étude (www.gov.ab.ca/acn/200011/10019.html) sur les barrières non tarifaires rencontrées par les exportateurs albertains. Pour bon nombre d'entre eux, la réglementation douanière semble être un obstacle de taille. La grande lourdeur des formalités administratives et les règles ambiguës comptent parmi les problèmes précis mentionnés. Les exportateurs éprouvent aussi de la difficulté à avoir une idée précise de la réglementation et des normes techniques.
- Alberta International and Intergovernmental Relations, de concert avec le Western Centre for Economic Research de l'Université de l'Alberta, a tenté de déterminer les principales entraves aux exportations albertaines de produits agricoles et industriels et de produits à base de ressources naturelles (www.bus.ualberta.ca/CIBS-WCER/WCER/wcer.htm — voir les bulletins 61 et 62 pour des résultats détaillés). Malgré des cycles successifs de négociations multilatérales, plusieurs produits exportés par l'Alberta sont toujours frappés de droits élevés et se heurtent à des barrières non tarifaires considérables qui limitent l'accès aux principaux marchés.
- Enfin, plusieurs questions liées au transport intéressent l'Alberta. L'harmonisation des règlements sur le poids et la dimension des camions contribuerait à faciliter les mouvements des véhicules commerciaux entre la province et les États-Unis et le Mexique. Il faut